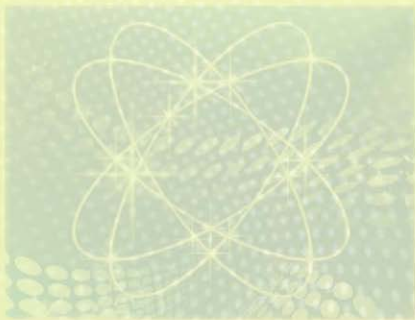


震撼心灵阅读之旅经典文库

世界最具智慧性的 哲理故事

(2)

《阅读文库》编委会 编



吉林电子出版社

震撼心灵阅读之旅经典文库

世界最具智慧性的 哲理故事

(2)

《阅读文库》编委会 编

吉林电子出版社

目 录

侥幸的几率	(1)
你想要的轿车	(3)
只有“付出”，才能“杰出”	(5)
安然的总裁	(6)
责任感创造奇迹	(7)
不要往前后左右看	(9)
商人与支票	(10)
拉上窗帘	(12)
希望与成功	(12)
断 箭	(14)
生命的价值	(14)
昂起头来真美	(15)
为生命画一片树叶	(16)
飞翔的蜘蛛	(16)
阴影是条纸龙	(17)
自 信	(17)
韩国学生	(18)

永远的坐票	(19)
女人的自负	(20)
猴 子	(21)
真正的勇气	(22)
《草叶集》的出版	(22)
试试别说	(24)
肯定自己	(25)
过上好日子	(25)
失 约	(27)
痛苦积聚力量	(29)
蜘蛛的启示	(30)
圣诞节的他	(30)
取得成功	(31)
心理学家的分析手记	(34)
寻找快乐	(36)
1850 次拒绝	(38)
沙漠中的旅人	(39)
扁鹊的医术	(40)
一个还是两个?	(41)
曹操与关羽	(42)
商鞅变法	(43)
孙武练兵	(43)
命令是这样传递的	(44)
投诉汽车	(45)
公平的分粥	(46)
秀才买材	(47)

换东西	(47)
纪伯伦与圣人	(48)
最幸福的靠山	(49)
受伤的战士	(52)
一只苍蝇	(53)
著名剑手	(54)
工人与跳蚤	(55)
化解仇恨的最好办法	(56)
巧克力饼干	(57)
丹麦士兵	(58)
杂志社主编	(59)
富翁与儿子	(60)
教会的问题	(61)
钓鱼的人	(61)
认识骆驼	(63)
足球比赛	(64)
情绪与钉子	(65)
愚蠢的妇人	(65)
脚比路长	(66)
豺的下场	(67)
薄薄的银子	(69)
人性的爱抚	(70)
一只老鼠	(72)
赞美别人	(73)
画的解释	(73)
农夫的妻子最快乐	(75)

爱情歌曲	(77)
鱼竿与一篓鱼	(78)
一心想做鹰的人	(79)
行行出状元	(81)
火鸡与牛	(82)
兔子与乌鸦	(82)
我要离开这个公司	(83)
豺狼的目标	(83)
兔子与乌龟赛跑	(85)
青蛙哲学	(86)
改变生活	(87)
维护尊严	(89)
又脏又皱的钞票	(90)
酗酒	(91)
继母的教训	(92)
乌克兰诗人	(93)
公司的争吵	(94)
小张与妻子	(94)
记者与政治家	(95)
棒球投手的命运	(96)
公园中的儿童	(96)
同事之间	(98)
1 美元的上帝	(98)
内心的力量	(100)
坚持下去	(101)
背上的疤痕	(102)

侥幸的几率

一家高级轿车代理商的总经理，决定从两位业务主管当中选出一位来接替他的位子。于是他找来两位候选人，说出他的目的后，布置一项任务，来评估谁会比较合适成为他的继承者。

老总布置的任务很简单，他说德国原厂 50 辆最新款的轿车就要运抵，他想给这两位业务主管三个月的时间，看谁卖得最多，谁就是新的总经理。

只是老总特别向他们强调一点，原厂告知，这款车有一个电子零件有瑕疵，瑕疵现象的发生几率只有 50%，但因为这个瑕疵不会影响到行车及安全性，所以原厂没有计划主动召回车子。但是若瑕疵现象真的发生了，则零件要等三个月后，才能运抵并帮客人换修。

两位候选人都相当有信心，因为根据销售记录，他们两人都具有在三个月内卖掉 30 辆车的实力。

但最后的销售状况却出现很大的落差，因为在三个月竞赛期满的时候，其中一个业务主管卖出了 49 辆，但另外一位却一辆也没卖出。

老总对这样的结果感到很纳闷，他调出过去三个月来这两位竞争者的销售日报表，他惊讶地发现，两人的来客数及试车数不相上下，但销售量却大相径庭。好奇的老总于是央请一位朋友乔装成顾客，分别向这两位候选人买车。

经过详细的介绍，并且煞有介事的试驾这款新车后，老总的的朋友很满意地向那位已卖出四十九辆的业务主管说：

“请问最快何时可以交车？”“可以立刻交车。”老总的朋友回答说两天内决定。

第二天，老总的朋友向另一位没卖一辆的业务主管试车后，问：“请问最快何时可以交车？”“三个月。”“为何要这么久？”“因为此款车进量有限，我的配额刚好卖完，若您急着要车，我可以介绍您向我的同事购买，他还有最后一辆！”

老总在听完朋友的叙述后，好奇地找来那位落败的主管，问他为何要将客户往竞争对手那里推。“听说，在卖出去的49辆中，有30辆是你介绍的。为什么要这样做？”这位主管说：“从员工的角度，我有达成销售的责任，因此不能停止销售这50辆车；但从自己的角度，我无法卖一辆事先知道有瑕疵、却没有零件可以更换的车子给客人，这跟我自己的原则抵触。所以在向客人介绍时，我都如实告知此瑕疵。虽然造成最后别人卖得比我多，但如果他被您选为总经理，就表示您比较在乎业绩，比较不在乎诚信。从职场生涯角度看，我也应该不合适这样的企业文化。”

就在这个时候，那位卖了49辆车的业务主管走进办公室，脸色不大好看地拿一张文件给老总，说这是德国原厂发的电子邮件，上面写着：“25件备品要再延30天才能交货。”

这位业务主管不安地对老总说：“又要延30天，我有好多客户吵着要退车！”老总问：“有几位？”业务主管说：“25位。”

25位刚好是50辆的一半，有趣的50%侥幸几率，逃都逃不掉，50%的零件瑕疵率全部都出现了。

我们都知道，你若投 100 次的硬币，正反面的几率各是 50%。换句话说，谁都无法左右侥幸的几率，因为它最多只有 50%；但剩下的 50% 却是你可以 100% 作主。

大哲理

在这个故事中，卖出车的业务主管选择 50% 的侥幸几率，没卖出车的业务主管没有选择侥幸几率。如果你是要买车的顾客，你会跟谁买车？如果你是老总，你会选谁当总经理？可以确定的是，没有谁愿意被那 50% 的侥幸几率击中！

你想要的轿车

在每位法律系学生上的第一堂课里，教授会告诉他们：“当你盘问证人席的嫌犯时，不要问事先不知道答案的问题。”

相同的训诫也可以用在销售上。辩护律师如果不事先知道答案就盘问证人，会为他自己惹来很多麻烦，同样的情形也会发生在你身上。

绝对不要问只有“是”与“否”两个答案的问题，除非你十分肯定答案是“是”。

例如，我不会问客户：“你想买双门轿车吗？”我会说：“你想要双门还是四门轿车？”

如果你用后面这种二选一的问题，你的客户就无法拒绝你。相反的，如果你用前面的问法，客户很可能会对你说：“不”。下面有几个二选一的问题：“你比较喜欢三月一号还是三月八号交货？”

“发票要寄给你还是你的秘书？”

“你要用信用卡还是现金付账？”

“你要红色还是蓝色的汽车？”

“你要用货运还是空运的？”

你可以看见，在上述问题中，无论客户选择哪个答案，业务员都可以顺利做成一笔生意。你可以站在客户的立场来想这些问题。如果你告诉业务员你想要蓝色的车子，你会开票付款，你希望三月八日请货运送到你家之后，就很难开口说：“噢，我没说我今天就要买。我得考虑一下。”

因为一旦你回答了上面的问题，就表示你真的要买。就像辩护律师问：“你已经停止打老婆了吗？”这问题带有明显的假设（请注意，这问题不是：“你有没有打老婆？”）。证人席的嫌犯如果回答了上面的问题，等于自动认罪。

养成经常这样说的坏习惯：“难道你不同意……”。

例如：“难道你不同意这是一部漂亮的车子，客户先生？”“难道你不同意这块地可以看到壮观的海景，客户先生？”“难道你不同意你试穿的这件貂皮大衣非常暖和，客户女士？”“难道你不同意这价钱表示它有特优的价值，先生？”此外，当客户赞同你的意见时，也会衍生出肯定的回应。

我认为推销给两个或更多人时，如果能问些需要客户同意的问题，将会特别有效。举例来说，当某家的先生、太太和十二个小孩共乘一辆车子上街买东西时，我会问这位太太：“遥控锁是不是最适合你家？”她通常会同意我的看法。

接着我会继续说：“我打赌你也喜欢四门车。”因为他

们是个大家庭，我知道他们只能考虑四门车。她会说：“哦，是的，我只会买四门车。”在一连串批评车子的性能之后，这位先生猜想他太太有意买车，因为她对我的看法一直表示赞同。

正因如此，到了要成交的时候，我已经排除先生得征求太太意见的这项因素。然后，我会说服他答应，他们彼此都认为对方想买这辆车，没有必要再召开家庭会议讨论，我也得到这张订单了。

只有“付出”，才能“杰出”

在报纸上看到一篇关于一位琴童在国际大奖赛中摘得桂冠的报道。我当时并不感到震惊，因为时下国内学钢琴的少年有许多，弹得一手好钢琴的也不在少数。接着往下读，报道中列举的两个问题，却深深拨动了我的心弦。

问题一：你能每天在钢琴前坐上 11 个小时吗？

我略加思索，恐怕很难。11 个小时就是 39600 秒。一个坐姿坚持 39600 秒。那该多么难耐！

问题二：你能连续 11 个小时反复练习弹奏同一支曲子吗？

在琴凳上持续坐 11 个小时已是难事，反复练习弹奏同一支曲子，岂不难上加难！其间必将充斥太多的单调、枯燥、乏味！

报道最后披露，以上两点正是琴童成功的法宝。我长嘘一声，这也难怪这位琴童能在国际大奖赛中一举夺魁了！

我参加过高考，不过没能拿到状元。去年的秋天，我

有幸结识了一位高考文科女状元。近距离地、朋友式的交流，使我窥探到了女状元生活的 B 面。她对我说，每天早晨无论刮风下雨，她都会坚持跑步 3000 米；每天凌晨 1 点前，她从来没有睡过觉……这两个数字令我汗颜！当然，每位高考状元都有一本属于自己的“状元经”，未必每个人都如她一样晨练、熬夜，但我想，每位高考状元的成功之路必然都包含着类似艰辛的“付出”。

曾经有一套畅销书在排行榜上高居首位长达数月。因为喜欢这套图书，我开始关注其作者。这套畅销书作者还不太习惯用电脑写作。喜欢用手书写稿件。他身高 1.72 米，可是，他已经成文或者写废的手稿叠加起来竟高达 1.74 米，比他的身高还要高出 2 厘米！这 1.74 米高的手稿，全是由他一笔一笔写就的、一个字一个字码成的。写作期间，因为伏案久坐，这位 1.72 米的作者患上了颈椎病，曾经无数次地贴膏药、看医生，他的超乎寻常的付出终于换来图书的畅销佳绩，给他的人生涂上了艳丽的一笔。

安然的总裁

一个城里男孩 kenny 移居到了乡下，从一个农民那里花 100 美元买了一头驴，这个农民同意第二天把驴带来给他。

第二天农民来找 kenny，说：“对不起，小伙子，我有一个坏消息要告诉你，那头驴死了。”

kenny 回答：“好吧，你把钱还给我就行了！”

农民说：“不行，我不能把钱还给你，我已经把钱给花掉了。”

kennny 说：“OK，那么就把那头死驴给我吧！”

农民很纳闷：“你要那头死驴干嘛？”

kennny 说：“我可以用那头死驴作为幸运抽奖的奖品。”

农民叫了起来：“你不可能把一头死驴作为抽奖奖品，没有人会要它的。”

kennny 回答：“别担心，看我的。我不告诉任何人这头驴是死的就行了！”

几个月以后，农民遇到了 kennny。

农民问他：“那头死驴后来怎么样了？”

kennny：“我举办了一次幸运抽奖，并把那头驴作为奖品，我卖出了 500 张票，每张 2 块钱，就这样我赚了 998 块钱！”

农民好奇地问：“难道没有人对此表示不满？”

kennny 回答：“只有那个中奖的人表示不满，所以我把他买票的钱还给了他！”

许多年后，长大了的 kennny 成为了安然公司的总裁。

责任感创造奇迹

几年前，美国著名心理学博士艾尔森对世界 100 名各个领域杰出人士做了问卷调查，结果让他十分惊讶——其中 61 名杰出人士承认，他们所从事的职业，并不是他们内心最喜欢做的，至少不是他们心目中最理想的。

这些杰出人士竟然在自己并非喜欢的领域里取得了那样辉煌的业绩，除了聪颖和勤奋之外，究竟靠的是什么呢？

带着这样的疑问，艾尔森博士又走访了多位商界英才。

其中纽约证券公司的金领丽人苏珊的经历，为他寻找满意的答案提供了有益的启示。

苏珊出身于中国台北的一个音乐世家，她从小就受到了很好的音乐启蒙教育，非常喜欢音乐，期望自己的一生能够驰骋在音乐的广阔天地，但她阴差阳错地考进了大学的工商管理系。一向认真的她，尽管不喜欢这一专业，可还是学得格外刻苦，每学期各科成绩均是优异。毕业时被保送到美国麻省理工学院，攻读当时许多学生可望而不可及的MBA，后来，她又以优异的成绩拿到了经济管理专业的博士学位。

如今她已是美国证券业界风云人物，在被调查时依然心存遗憾地说：“老实说，至今为止，我仍不喜欢自己所从事的工作。如果能够让我重新选择，我会毫不犹豫地选择音乐。但我知道那只能是一个美好的‘假如’了，我只能把手头的工作做好……”

艾尔森博士直截了当地问她：“既然你不喜欢你的专业，为何你学得那么棒？既然不喜欢眼下的工作，为何你又做得那么优秀？”

苏珊的眼里闪着自信，十分明确地回答：“因为我在那个位置上，那里有我应尽的职责，我必须认真对待。”“不管喜欢不喜欢，那都是我自己必须面对的，都没有理由草草应付，都必须尽心尽力，尽职尽责，那不仅是对工作负责，也是对自己负责。有责任感可以创造奇迹。”

艾尔森在以后的继续的走访中，许多的成功人士之所以能出类拔萃的反思，与苏珊的思考大致相同——因为种种原因，我们常常被安排到自己并不十分喜欢的领域，

从事了并不十分理想的工作，一时又无法更改。这时，任何的抱怨、消极、懈怠，都是不足取的。唯有把那份工作当作一种不可推卸的责任担在肩头，全身心地投入其中，才是正确与明智的选择。正是这种“在其位，谋其政，尽其责，成其事”的高度责任感的驱使下，他们才赢得了令人瞩目的成功。

从艾尔森博士的调查结论，使人想到了我国的著名词作家乔羽。最近，他在中央电视台艺术人生节目里坦言，自己年轻时最喜欢做的工作不是文学，也不是写歌词，而是研究哲学或经济学。他甚至开玩笑地说，自己很可能成为科学院的一名院士。不用多说，他在并非最喜欢和最理想的工作岗位上兢兢业业，为人民做出了家喻户晓、人人皆知的贡献。

不要往前后左右看

杰克，是一个有理想的青年。他喜欢创作，立志当个大作家，像山姆一样。山姆，是杰克崇拜的大作家。杰克常常在杂志上看见山姆的名字。杰克发现：山姆非常高产；并且，创作风格多样化；再有，从作品涉及的内容看，其人的知识、见识极其广博。以山姆为偶像，杰克开始了文学创作。慢慢地，杰克也能发表作品了。杰克高兴地努力地写呀写，从趋势上看，他是进步的。然而，写了几年后，杰克沮丧地发现：自己要想赶上山姆，简直是白日做梦。山姆酷似一台创作机器，任意翻开一册新一期的杂志，几乎都可以看见山姆的名字。杰克心想，我就是每天不睡觉

也写不出来这么多的作品。另外，山姆那多样化的创作风格，可以吸引有着不同欣赏癖好的读者，而自己，仅有一种创作风格。最可怕的是，山姆犹如一个无所不知无所不晓的“万事通”，而自己，相比之下，显得懂得太少了。杰克开始怀疑自己了，怀疑自己的才气，怀疑自己的学识，怀疑自己是不是文学创作这块料，怀疑自己能否在这条路上有大发展……

在种种怀疑中，杰克信心尽失，慢慢地，他远离了创作。他死心塌地做了一名运输垃圾的司机。在奔向垃圾处理场的路上，杰克老了。

这一天，老杰克到一家杂志社去运垃圾，那其实是一些滞销旧杂志。老杰克随手拾起了一册翻了翻，又看见了山姆的名字。忽然，老杰克想跟杂志社的人打听打听山姆。事实上，除了山姆的名字和他的作品，老杰克对山姆本人是一无所知的。杂志社的人笑着告诉老杰克：山姆这个人根本不存在。我们杂志社把作者姓名不详的文章，一概署名为山姆。其他的杂志社也有这个习惯。所以，山姆的名字常常出现在杂志上。

话未说完，老杰克已然惊得不能动弹了。原来，让他信心尽失、理想破灭、一生黯淡的，竟是一个根本不存在的人。

商人与支票

年关将近，一个小商人辛辛苦苦地赶出一批货，交给一个新客户。交货之后，左等右等也等不到客户将货款电

汇回来。

过了两个星期之后，小商人终于按耐不住，便亲自搭乘夜班火车，赶到那个客户的公司，苦等几个钟头之后，对方才出现。小商人磨了半天，才取到那笔为数十万元的贷款支票。

小商人拿着客户开来的现金支票，火速赶到发出支票的银行，希望能够立刻换得现款，准备过年应急之用。

不料，当他将支票交给银行柜台小姐时，对方却告诉他，这个账号的户头已经有很长的一段时间没有往来资金，而且，在那个账号内的存款也不足，他的支票根本无法兑现。

小商人顿时明白，这是那个刁钻的客户故意为难他的小动作，当下便想再冲回客户的公司，和那客户大吵一架。但小商人做事一向小心谨慎，在准备离开银行之前，向银行小姐简单地讲了自己的窘困状况，并询问柜台小姐，既然他的支票因对方存款不足而遭到退票，那么对方究竟差了多少钱？

由于他的诚恳，柜台小姐也热心地帮他查询，得到的结果是，户头内只剩下九万八千元，与他的支票金额相差两千块钱。

果然不出所料，那个客户是存心要和他过不去，看来这笔货款有点悬乎。

小商人转念想了想，灵机一动，很快地从身上掏出两千元钞票，央求柜台小姐帮他存入那个客户的账号内，补足支票面额的十万元，再将那张支票轧进去，终于顺利地取到钱。